



艾凯咨询
ICAN Consulting

2006年第3季度中国B2B市场 季度监测

一、调研说明

《2006年第3季度中国B2B市场季度监测》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/42419.html>

报告价格：纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话：400-700-0142 010-80392465

电子邮箱：sales@icandata.com

联系人：刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

二、摘要、目录、图表

【 描述 】

Key Findings

2006年3季度B2B市场规模为4.51亿元，其中内贸细分市场规模为1.40亿元，外贸细分市场为3.11亿元。

2006年3季度，市场上不断涌现出B2B新进入者，拥有政府背景的中国网高调推出“中国供应商”，具有业内首创的TQS理念的雅蜂网等均进入B2B市场，使得中国B2B市场看似更加活跃，新企业的进入，尤其是免费平台的推出，将给阿里巴巴，慧聪等已成一定规模的B2B平台带来客户流失的冲击。

慧聪和环球资源联盟以来，推出的“快赢”计划，实施步骤清晰，如能顺利进行，将使得两平台会员的交易成本下降，对B2B会员是好事，同时会给阿里巴巴的“中国供应商”会员带来一定冲击。但毕竟“快赢”计划的顺利实施，需要慧聪和环球资源双方共同努力，最终预计在年底会彻底执行完成。

易观国际认为：中国的B2B市场又将迎来一个新的高峰，地域性B2B平台和垂直领域B2B平台将会得到进一步发展，综合性B2B平台需要更好的加强会员的增值服务内容，以便应对新型B2B专业平台的冲击。随着世界对中国的不断了解，中国B2B平台中的外贸市场将会进一步扩大，这也是新型B2B平台的机会所在。

【 目录 】

Table of Contents

- 0 研究定义
- 1 关键发现
- 2 市场规模
- 3 用户规模
- 4 厂商排名

5 厂商市场活动跟踪

List of Tables

- 2-1 2006Q3 B2B整体市场规模与增长率
- 2-2 2006Q3 B2B内贸细分市场规模与增长率
- 2-3 2006Q3 B2B外贸细分市场规模与增长率
- 3-1 2006Q3 B2B总注册用户数与增长率（单位：万）
- 3-2 2006Q3 B2B付费用户数与增长率（单位：万）
- 4-1 2006Q3 B2B厂商注册用户数（单位：万）
- 4-2 2006Q3 B2B厂商付费用户数（单位：万）
- 4-3 2006Q3 B2B厂商营收（单位：亿元）
- 5-1 厂商市场活动跟踪

List of Figures

- 2-1 2006Q3 B2B整体市场规模（单位：亿元）
- 2-2 2006Q3 B2B内贸细分市场规模（单位：亿元）
- 2-3 2006Q3 B2B外贸细分市场规模（单位：亿元）
- 3-1 2006Q3 B2B总注册用户数（单位：万）
- 3-2 2006Q3 B2B付费用户数（单位：万）
- 4-1 2006Q3 B2B厂商注册用户数季度变化（单位：万）
- 4-2 2006Q3 B2B厂商注册用户数份额季度变化
- 4-3 2006Q3 B2B厂商注册用户数排名（单位：万）
- 4-4 2006Q3 B2B厂商注册用户数份额
- 4-5 2006Q3 B2B厂商付费用户数季度变化（单位：万）
- 4-6 2006Q3 B2B厂商付费用户数份额季度变化
- 4-7 2006Q3 B2B厂商付费用户数排名（单位：万）
- 4-8 2006Q3 B2B厂商付费用户数份额
- 4-9 2006Q3 B2B厂商营收季度变化（单位：亿元）
- 4-10 2006Q3 B2B厂商营收份额季度变化
- 4-11 2006Q3 B2B厂商营收排名（单位：亿元）
- 4-12 2006Q3 B2B厂商营收份额

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/42419.html>

三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（www.icandata.com）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业专业提供投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;
数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;
服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。